- Free eBook -

TOMA LAS RIENDAS DE TU CARRERA

GUÍA PRÁCTICA PARA EMPRENDEDORES

Una guía práctica para emprendedores

1

Ronald
Career Services Group

www.ronald.com.pe
info@ronald.com.pe

¿Tengo lo que se necesita PARA TENER ÉXITO?

¿Existe un mercado para MI IDEA DE NEGOCIO?

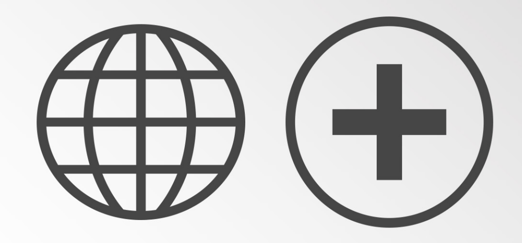
¿Cuáles serán los riesgos a los QUE ME ENFRENTARÉ?

Esta guía para emprendedores ofrece recursos para ayudarte a preparar el terreno para encontrar respuestas a éstas y otras preguntas que puedas tener acerca de cómo tener éxito a la hora de crear una nueva empresa antes de poner en riesgo tu tiempo y dinero.

Un empresario es una persona que tiene una idea, producto o servicio y lo convierte en un negocio. Tiene una mente con singular visión hacia un conjunto de metas u objetivos personales. Hay muchas maneras de convertirse en empresario. Puedes iniciar un negocio de consultoría, comprar una franquicia, comprar una empresa existente o comenzar un negocio desde cero. ¿Tienes lo que se necesita?

La exploración se inicia con una comprensión completa de tus fuerzas, experiencia, habilidades, preferencias y valores en comparación con los empresarios exitosos.





Empresarios EXITOSOS

¿Tienes lo que se necesita para ser un empresario exitoso? Más de 50 estudios de investigación se han centrado en las características de los empresarios. Aunque hay extensas listas de cualidades y atributos, aquí mencionamos las 10 características más importantes que son compartidas por "hombres de negocios". Al revisar esta lista, debes analizar si te identificas con esta descripción precisa en cuanto a tus fortalezas y habilidades. Esto puede servir como una guía para determinar si esta opción de carrera es la adecuada para ti:

1. **Iniciativa Personal y Orientación a la Acción**
2. **Perseverancia**
3. **Capacidad para Establecer y Alcanzar Objetivos**
4. **Capacidad para Identificar y Resolver los Problemas**
5. **Saben Pedir Ayuda y Escuchan Valoraciones Externas**
6. **Aprenden de los Éxitos y de los Fracasos**
7. **Autosuficiencia y Seguridad en sí mismos**
8. **Toman y Comparten el Riesgo Moderado**
9. **Tolerancia ante la Incertidumbre y la Ambigüedad**
10. **Saben hacer Equipos**





Habilidades
Y EXPERIENCIA

Más allá de estas características personales, se requiere de la experiencia en el sector y conocimientos necesarios para crecer. Además de esto, lo ideal sería una cierta comprensión de las siguientes funciones: ventas, marketing, operaciones, legal, RRHH, teconología y contabilidad financiera.

No tienes que ser un experto en cada área, pero debes comprender cómo las funciones se relacionan entre sí. Puedes hacer esto a través de libros, cursos o contratando expertos, tales como abogados, contadores y empresas de publicidad. Debes ser capaz y estar dispuesto a encontrar personas cualificadas en estas áreas, ya que tu negocio lo requiere.

Ahora que has tenido la oportunidad de identificar lo que se necesita para ser un empresario exitoso, el siguiente paso es explorar algunas de las opciones disponibles para ti. Tómate tu tiempo para evaluar las ventajas y desventajas de cada una. Ten en cuenta los riesgos financieros y los retos asociados con las diversas opciones. A continuación, encontrarás información genérica que puede orientarte, así como recursos adicionales para apoyarte en este proceso de investigación.





Consultoría
INDEPENDIENTE

La Consultoría consiste en ofrecer consejo o información profesional a cambio del pago de honorarios. Por lo general, el consultor proporciona el asesoramiento o información de forma individual, aunque a veces se presenta en forma de publicaciones, un sitio de web, software o productos de información. Los Consultores realizan su trabajo bajo muchas modalidades, por lo que hay muchas razones para contratarlos:

• Resolver problemas de talento.
• Cubrir necesidades temporales o puntuales de las personas y organizaciones.
• Obtener los conocimientos de un profesional objetivo que pueda actuar libre de las limitaciones de la organización.
• Implementar cosas que la administración no quiere hacer internamente por falta de experiencia.
• Ayudar a interpretar las leyes y reglamentos.

El lanzamiento de una consultoría, aunque es diferente a otros negocios en muchas maneras, requiere también de preparación y de investigación antes de iniciar el negocio con un buen plan de negocios.





Comprar una **FRANQUICIA**

Al comparar los modelos de negocio, el modelo de franquicia ofrece numerosas ventajas para el que compra. Las siguientes son algunas de las ventajas clave:

Formación: Proporcionan formación desde el principio, así como actualización durante el transcurso del negocio.

Apoyo: Estás en tu propio negocio, pero no estás solo. Tienen personal para ayudarte con problemas, introducir nuevas tecnologías, o explicarte los nuevos productos. También hacen reuniones y seminarios para mantener a todos informados.

Marca Reconocida: La compra de una marca puede ayudar a atraer a los clientes más rápido durante el arranque.

Sistemas probados: Proporcionan ventas altas, marketing y sistemas operativos que ayudan a triunfar. Estás siguiendo el mismo criterio utilizado por otras franquicias de éxito.

Experiencia: Son expertas en su industria y pueden ayudarte a ser lo mismo.





Comprar un **NEGOCIO**

La mayoría de las oportunidades no se publican y no hay requisitos estándar o precios de venta establecidos. Además, en general, es necesario tener la experiencia relacionada con la actividad del negocio para garantizar la financiación.

Por otro lado, comprar un negocio funcionando da la oportunidad de comprar un negocio rentable y con un equipo de gestión ya existente. El precio de compra será directamente relacionado con la rentabilidad y el flujo de caja del negocio.

Hay agentes que trabajan para el comprador y que pueden ayudarte en todos los aspectos del proceso de adquisición. Generalmente trabajan a través de un proceso que te ayudará a identificar el tipo de negocio que deseas comprar y que se adapte a tus criterios, entre ellos:

- Categoría de Negocio
- Preferencias Geográficas
- Necesidades de Ingresos
- Experiencia en el Sector
- Sectores de Preferencia





Empezar un **NEGOCIO**

Iniciar un negocio desde cero es la opción que tiene el mayor riesgo asociado. La tasa de fracaso es mayor entre las empresas nuevas o “start-ups”; y el éxito, si es que llega, por lo general tarda de dos a cinco años.

Las nuevas empresas son, por lo general más difíciles de financiar y, a menudo, requieren un compromiso importante de patrimonio financiero y de riesgo. Además, el empresario puede sentirse aislado y al margen de sus antiguos contactos, tanto sociales como de negocios.

Sin embargo, si sientes que tienes una idea de negocio viable, la creación de una empresa ofrece la oportunidad de lograr una rentabilidad grande de la inversión.

Hay muchas alternativas viables para alguien que busca iniciar un negocio empresarial. No hay una opción que sea la mejor para todos. La decisión está en función de tus aptitudes, tu tolerancia al riesgo y tus metas económicas, empresariales y sociales. Si decides explorar una de estas opciones, la siguiente Guía para el Emprendedor te seguirá ayudando.



Construimos Carrera FELICES

Queremos agradecerte por haber llegado hasta aquí y esperamos continuar brindándote mayor información para tu vida profesional y para tu felicidad al gestionar tu carrera. Somos Consultores de Carrera especializados en perfiles como el tuyo, con una experiencia de más de 15 años en consultoría de carrera ejecutiva y con una personalización sobresaliente.

Éste es el primero de una secuencia de eBooks dirigidos a emprendedores. Próximamente proporcionaremos la siguiente fase, con mayor información sobre el particular.

Un cordial saludo,

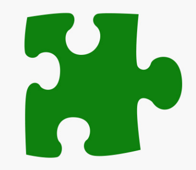
Ernesto Rubio y el Equipo de Ronald, Career Services Group.



Outplacement



Coaching Ejectuvio



Assessments

Una guía práctica para emprendedores 1





www.ronald.com.pe
info@ronald.com.pe